

Економічна безпека як основа інвестиційної привабливості акціонерних товариств

Ящук Д.Л., аспірант, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Умови які існують у функціонуванні вітчизняних підприємств характеризуються високим рівнем невизначеності та ризиків, які виникають через нестабільність фінансової системи та законодавства, непрозорість діяльності, корумпованість на різних рівнях управління економікою та системи вирішення господарських спорів. Такі умови не сприяють іноземному інвестуванню та роблять вітчизняні підприємства інвестиційно-непривабливими. Та навіть, якщо інвестор ризикнув та вклав капітал в українське підприємство, він може втратити своє майно через незаконні рішення корумпованих судів або в результаті рейдерського захоплення. Все це вимагає від управлінського персоналу приділити увагу економічній безпеці діяльності підприємств задля збереження майна інвестора та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Економічна безпека підприємства - це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні погрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. При цьому слід відзначити, що основною проблемою, на яку наштовхується будь яке підприємство в реаліях українського бізнесу, є недосконалість кредитно-боргових відносин між суб'єктами господарювання. Причиною цьому служить наявність кількох факторів, до яких слід віднести недобросовісність та шахрайство бізнес-партнерів.

Український бізнес тримається за рахунок товарних кредитів, де складовою якості відносин між сторонами є, в першу чергу, довіра. Але велика кількість підприємств зловживають цією довірою.

Питання економічної безпеки є логічним та актуальним, бо виникає певна колізія, яка полягає у тому, що відмовившись від товарного кредиту підприємство втрачає реалізацію, а якщо ж відправляти продукцію з відстрочкою платежу, то існує велика ймовірність виникнення фінансово – майнового ризику для підприємства постачальника. Відтак є лише два варіанта виходу з цієї ситуації, це співпраця з перевіреними партнерами, або детальна перевірка нових контрагентів. На наш погляд, діяльність того чи іншого підприємства в цьому напрямку повинна відбуватись поетапно, де кожен наступний етап повинен починатися після завершення попереднього.

До першого етапу слід віднести збір інформації про контрагента, яка складає перше враження про майбутнього партнера.

Другим етапом, який слід зробити підприємству для початку співпраці з новим партнером, можна назвати юридичний супровід запланованої угоди. Цьому етапу партнерства слід приділити велику увагу, так як юридична необізнаність сьогодні стає небезпечною зброєю в руках шахраїв.

Що стосується третього етапу, то до нього слід віднести нагляд за виконанням угоди з боку партнера. На цьому етапі роботи також не слід зволікати, бо у разі виникнення непорозумінь дуже велику роль буде відігравати саме час, який необхідно використати на свою користь.

Таким чином, з огляду на вищевикладене слід відзначити, що не кожне підприємство може самотужки виконати всі три етапи, які необхідні для зменшення кредитно-фінансових ризиків підприємства у роботі з партнером. Причиною цього можна назвати відсутність доступу до джерел інформації, яка необхідна для вивчення контрагента, відсутність юридичних знань у певній сфері, а також відсутність персоналу компетентного у кредитно-борговій стосунках. Тож діяльність нашої компанії спрямована насамперед на надання допомоги тим підприємствам, які не мають можливості самотійно захистити свій бізнес.